

Tamaño y Fase de la Producción de las Industrias Culturales: Determinantes de la Apropiación de Beneficios Económicos

Ernesto Piedras
(epiedras@epiedras.net)

Economista, ITAM
Director General de *The Competitive Intelligence Unit* (www.the-ciu.net)

Hoy día la investigación en el campo de la economía de la cultura, también referida como las industrias culturales, ha avanzado tan significativamente que no queda duda acerca de la importante contribución económica que generan las unidades económicas o empresas que la constituyen. Así identificamos hoy, además de su importancia en términos sociales, estéticos e identitarios, su significativo peso en el sector económico de nuestro país en términos de producción, inversión, generación de empleo y atracción de inversión productiva, entre otros.

Si bien en el sector cultural existe un importante número de Unidades Económicas (UEs), directas e indirectas, su distribución por tamaño tiene una forma de pirámide, con una base sumamente ancha, en donde resulta importante analizar la distribución que reporta de los beneficios ahí generados.

Unidades Económicas de la Cultura: Información Económica General

	Unidades Económicas (Número)	Valor Agregado (Millones de pesos)	Personal Ocupado	Ingreso por trabajador (Miles de Pesos)
Grandes	186	67,906	318,442	75
Medianas	373	26,286	159,221	58
Pequeñas	5,034	56,953	289,493	69
Micro	180,847	64,406	680,308	35

Se observa en el cuadro adjunto que el personal ocupado en las Microempresas Culturales (aquellas que emplean entre 1 y 10 trabajador) percibe la menor remuneración económica de toda la distribución (\$35 mil pesos anuales), menor a la mitad de aquella registrada por las Unidades Económicas Grandes

(definidas como aquellas que emplean mas de 250 trabajadores, cuyo ingreso promedio alcanza \$75 mil pesos al año). También con respecto a las Unidades Mediana (Entre 51 y 250 trabajadores) y Pequeñas (De 11 a 50 trabajadores), los ingresos de las Micro UEs, oscila entre el 40 y 45% de sus ingresos promedio.

La evidencia muestra así la inequidad de la apropiación de los beneficios, a favor de aquellas empresas de mayor escala, o dicho en otros términos, confirma el fenómeno de las Economías de Escala de la producción de bienes y servicios culturales.¹

La revelación de dicha inequidad a favor de la gran escala de operación no resulta en ninguna revelación sorprendente, al reflejar las características de la economía mexicana en su conjunto. Efectivamente, el mismo patrón es observable prácticamente en la totalidad de los sectores económicos.

Segmentación por Fase Productiva

Por otro lado, todas las actividades económicas asociadas a la cultura pasan por un proceso que va desde su creación o conceptualización, inversión o gestación, materialización o producción, distribución, comercialización final y, finalmente, apropiación o ejecución pública final.

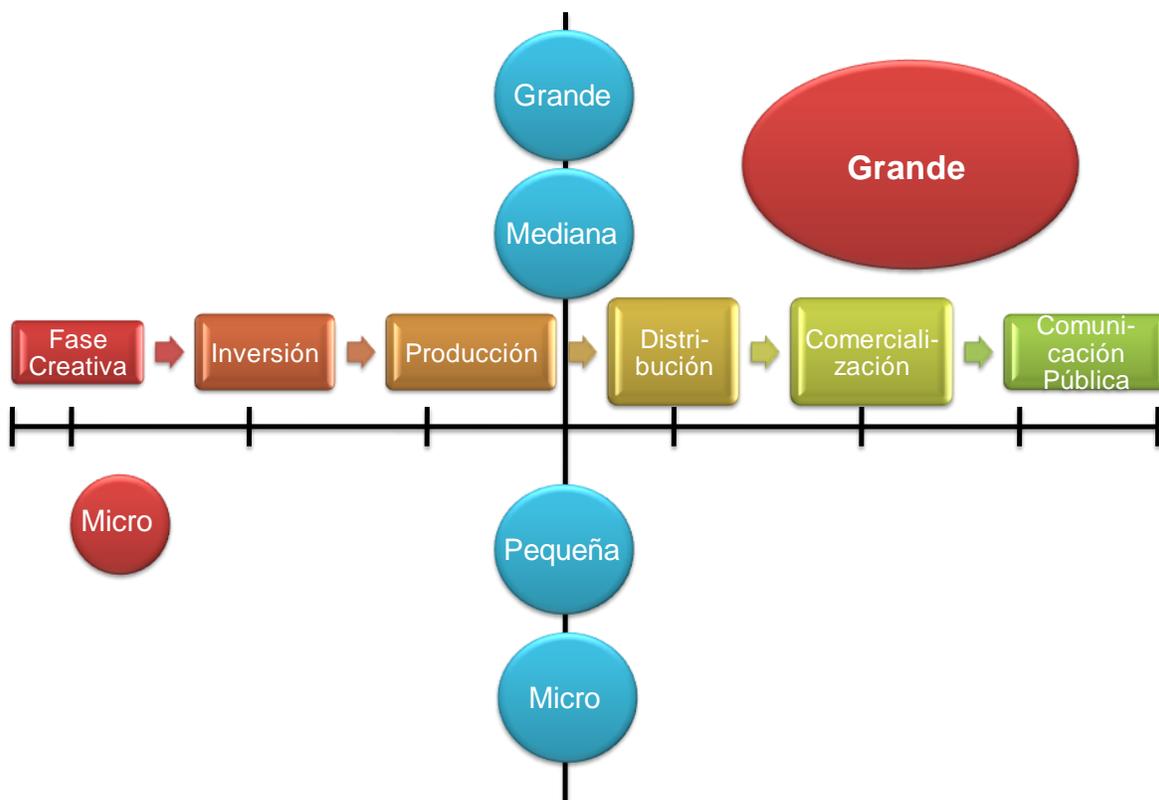
¹ La Economía de Escala se define como aquella estructura de organización empresarial en la que las ganancias de la producción se incrementan y/o los costos disminuyen como resultado del aumento del tamaño y eficiencia de la planta, empresa o industria.

Cada una de estas fases tiene un grado de importancia fundamental para la creación cultural. Sin embargo, una de las fases de vital importancia en este proceso es la Fase Creativa, que es intensiva en el uso del recurso productivo esencial que es precisamente la creatividad. Sin ese elemento, no existiría el complejo del proceso económico de la cultura, de manera semejante a que sin el petróleo crudo, no existiría la compleja cadena productiva del petróleo en sus fases de extracción, refinación, petroquímica básica, secundaria, etc.



Una vez conocido el número de empleados y de remuneraciones por tamaño de empresa, así como la cadena de desarrollo de las actividades culturales, conviene hacer un cruce de estas dos variables para saber cuál es la distribución de cada una de ellas respectivamente.

Al relacionar el tamaño de unidades económicas con las distintas etapas de la cadena productiva del sector cultural en la que centran sus principales actividades, se observa que la mayoría de las grandes empresas tienden a especializarse en la comunicación pública y en la comercialización de los productos y servicios, mientras que las empresas más pequeñas o microempresas, las cuales además de ser las que cuentan con menos remuneraciones y empleados, son las que se relacionan más estrechamente con la fase del proceso de creación e innovación cultural.



Por la naturaleza de estas actividades, es evidente que esta situación beneficia de manera desigual a las partes involucradas y como consecuencia se genera un escenario en el que existen mayores incentivos para promover unas actividades sobre otras, al mismo tiempo que se crea un rezago creativo que afecta no sólo al sector cultural sino también al desarrollo del país en su conjunto.

Esta realidad nos lleva a la necesidad de otorgarle a la cultura un tratamiento serio, tal y como se hace con otros sectores económicos, para que de esta forma produzca beneficios tanto a creadores como a trabajadores y empresas vinculadas a ese ámbito, y en consecuencia, haya un beneficio distribuido de manera equitativa entre todos los actores.

En la búsqueda de la promoción de programas y actividades culturales que simultáneamente faculten el aprovechamiento de los beneficios económicos derivados de la Cultura, debe tenerse presente y, sobre todo, buscar evitar replicar, que en su fase de apropiación de los beneficios el sector de la cultura replica hoy día los fenómenos de concentración tanto en las fases de comercialización y venta de los bienes y servicios culturales, como en las empresas o unidades económicas más grandes.